

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И. В. Панасенко

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код — наименование направления

Разработка бизнес-плана детского развлекательного центра в г. Черногорске

тема

Руководитель

подпись, дата

Зав. ПФС

должность, ученая степень

Л.Н. Силютина

инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

К.Г. Еремеева

инициалы, фамилия

Абакан 2017

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:
Разработка бизнес-плана детского развлекательного центра в г.
Черногорске

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Л.Н. Силютинa
инициалы, фамилия

Проектно- аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Л. Н. Силютинa
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н.Л. Сигачева
инициалы, фамилия

SUMMARY

The theme of the thesis is «Business plan development of children's entertainment center in Chernogorsk».

The paper has ____52____pages, ____9____illustration, ____12____tables, ____4____formulas, ____30____references, ____11____sheets of illustrative materials (slides).

Keywords: Business planning, activities of the company, the role of planning, methodology, project development, services, marketing, organizational plan, profit.

Author (gr. 73-2)

signature K.G. Eremeeva
initials, surname

Supervisor

signature L.N. Selyutina
initials, surname

Supervisor in English

signature E.A. Nikitina
initials, surname

Year – 2017

The purpose of this work is the development of investment solutions in the form of a business plan for the establishment of children's entertainment center, and an assessment of its cost-effectiveness.

Tasks:

- to examine the structure and content of the business plan;
- to become familiar with business planning methodology;
- to develop a business plan: investment project to create a new children's entertainment center;
- to Assess the cost-effectiveness of the project.

R & D is relevant, since the business plan is essential in today's unstable economy.

Scientific and practical novelty of the work lies in the fact that based on a developed business plan you can open a new lucrative organization.

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы: Разработка бизнес-плана детского развлекательного центра в г.Черногорске .

ВКР выполнена на 52 страницах, с использованием 9 иллюстраций, 12 таблиц, 4 формул, 30 использованных источников, 11 листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова:

Бизнес-планирование, деятельность предприятия, роль планирования, методика, разработка проекта, оказание услуг, маркетинг, организационный план, прибыль.

Автор работы (номер группы) 73-2 _____ К.Г.Еремеева
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы _____ Л.Н. Силютина
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2017

Цель данной работы заключается в разработке инвестиционного решения в форме бизнес-плана создания детского развлекательного центра и его экономической эффективности.

Задачи:

- рассмотреть структуру и содержание бизнес-плана;
- ознакомиться с методологией бизнес-планирования;
- разработать бизнес-план: инвестиционный проект создания нового детского центра;
- оценить экономическую эффективность проекта.

Тема работы является актуальной, так как бизнес-планирование является необходимым в условиях нынешней неустойчивой экономики.

Научная и практическая новизна работы состоит в том, что основываясь на разработанном бизнес плане, можно открыть новую прибыльную организацию.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты разработки бизнес-плана...	8
1.1 Значение и понятие бизнес-плана.....	8
1.2 Бизнес-план и его структура.....	11
1.3 Цели бизнес-планирования.....	20
2 Проектно-аналитическая часть. Открытие детского развлекательного центра в городе Черногорске.....	24
2.1 Резюме проекта.....	24
2.2 Описание проекта.....	25
2.3 Описание услуги.....	27
2.4 Организационный план.....	34
2.5 Производственный план.....	36
2.6 Финансово-экономический план.....	38
2.7 Финансовый план.....	39
2.8 Оценка рисков.....	44
Заключение.....	46
Список использованных источников.....	50
Приложение А-Б.....	52

ВВЕДЕНИЕ

Упорядоченную схему действий по достижению определенной цели называют "планом", следовательно, планирование есть непрерывный процесс поиска новых путей и методов оптимизации целевых действий за счет новых возможностей. Руководители крупных предприятий относят планирование к деятельности высшего порядка и считают, что формальное планирование предоставляет немало выгод:

- помогает руководству предприятия мыслить перспективно;
- способствует четкой координации предпринимаемых предприятием усилий;
- формирует систему целевых показателей деятельности для последующего контроля;
- готовит предприятие к возможным внезапным рыночным переменам;
- демонстрирует взаимосвязь обязанностей всех должностных лиц.

Бизнес-планирование, является важнейшим аспектом деятельности предприятия, что объясняет актуальность выбранной темы дипломной работы – Разработка бизнес-плана открытия детского развлекательного центра.

ДРЦ более чем популярны – для детей, это и способ приятно провести время, и хорошее решение для желающих организовать детский праздник. Популяризации развлекательных центров способствуют также различные телевизионные программы. Поэтому, идея открыть свой бизнес - ДРЦ - разумная и перспективная.

Статья расходов, на которой точно не стоит экономить, это организаторы и воспитатели, поскольку именно их уровень и профессиональное мастерство привлекает клиентов посещать именно наш центр. При плохом преподавательском составе клиентов не смогут удержать ни скидки, ни хороший дизайн помещения.

Основные задачи выпускной квалификационной работы:

- 1) Рассчитать рентабельность предприятия с учетом всех расходов.

2) Проанализировать правильное вложение инвестиций с учетом производственной программы предприятия.

3) Показать экономическое обоснование цели создания предприятия.

4) Составить план работы детского развлекательного центра.

Бизнес-план как документ – это рабочий инструмент менеджера, определяющий перспективы бизнеса в виде качественных и количественных показателей, описывающий по шагам процесс достижения желаемого результата. Поэтому он должен содержать все подробности организации будущего бизнеса - от подготовки производства до выхода на постоянный объем производства и продаж продукции, от начальных инвестиционных вложений до достижения приемлемого уровня прибыльности.

Объект исследования – является рынок предоставления услуг в сфере развлечений.

Предмет исследования – является создаваемый детский развлекательный центр.

Целью данного проекта является составление бизнес-плана комнаты развлечений, которая, в свою очередь будет оказывать профессиональные, развлекательные услуги, в данной сфере деятельности, с целью получения прибыли.

В данной работе отражена схема работы предприятия.

Как известно, целью любой организации является извлечение прибыли, что в свою очередь зависит от конкурентоспособности предприятия, той позиции, которую занимает предприятие на данном виде рынка.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА

1.1 Значение и понятие бизнес-плана

Для эффективного функционирования создаваемого собственного предприятия необходимо точно знать свои потребности на перспективу во всех ресурсах: материальных, трудовых, интеллектуальных, финансовых. Важно предусмотреть источники их получения, уметь выявлять эффективность использования ресурсов в процессе функционирования предприятия. Обширный опыт зарубежных и российских предприятий доказывает, что недооценка планирования предпринимательской деятельности или его некомпетентное осуществление приводят к огромным экономическим потерям.

Бизнес-план – это документ, дающий развернуто обоснование планируемого проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект.

Бизнес-план должен: показать, что продукт или услуга найдут своего потребителя, установить емкость рынка сбыта и перспективы его развития; оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, предоставления на рынке работ или услуг; определить прибыльность будущего производства и показать его эффективность для предприятия (инвестора), для местного, регионального и государственного бюджета.

Бизнес-план дает объективное представление о стратегии и тактике развития производства и организации производственной деятельности, способах продвижения товара на рынок, прогнозирует цены, будущую прибыль, основные финансово-экономические результаты деятельности предприятия и вместе с тем определяет так называемые зоны риска, предлагает пути снижения этих рисков или по крайней мере их влияние на будущую прибыль.

Особенностью бизнес-плана, как стратегического документа, является его сбалансированность по постановке задач с учетом реальных финансовых возможностей предприятия. Чтобы бизнес-план был принят, он должен быть обеспечен необходимыми финансовыми ресурсами. Включение самого проекта в бизнес-план становится возможным лишь в том случае, если определены источники его финансирования. Многие инвесторы предпочитают краткое содержание бизнес-плана.

Основные функции бизнес-планирования: является инструментом, с помощью которого предприниматель может оценить фактические результаты деятельности за определенный период; может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса в перспективе; для привлечения инвестиций; для реализации и стратегии предприятия.

Одним из важнейших этапов процесса планирования является составление бизнес-плана, необходимого как для внутрифирменного планирования, так и для обоснования получения денежных средств из внешнего источника, т. е. получения денег под конкретный проект в виде банковских ссуд, бюджетных ассигнований, долевого участия других предприятий в осуществлении проекта.

Планирование бизнеса обеспечивает немало выгод. Оно, в частности:

- побуждает тщательно изучить перспективы развития бизнеса;
- заставляет точно определить цели бизнеса и пути их достижения;
- позволяет обеспечить четкую координацию всех усилий по достижению поставленных целей;
- определяет ключевые показатели бизнеса, необходимые для последующей оценки и контроля результатов;
- делает предприятие конкурентоспособным, подготовленным к внезапным изменениям рыночной ситуации.

Планирование деятельности способствует решению главной задачи любого бизнеса – достижение максимума прибыли при минимуме затрат – определяя наиболее выгодные источники финансирования и рациональные направления расходования средств, обеспечивая устойчивое положение предприятия на

рынке. Планомерная разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности предприятия является важнейшей задачей для любого бизнеса.

Бизнес-план представляет собой всестороннее описание бизнеса и среды, в которой он действует, а также системы управления, в которой он нуждается для достижения поставленных целей.

В мировой практике подготовка бизнес-плана происходит на основе стандартных требований к оформлению. В связи с этим разработана типовая структура бизнес-плана.

Содержание конкретного бизнес-плана зависит от специфики проекта, которая определяется рядом факторов:

- отраслевой направленностью проекта; - размером предприятия; - характером проекта (расширение существующего или создание нового предприятия);
- условиями финансирования (наличие или отсутствие потребности во внешних источниках).

Очевидно, что на содержание, характер и размер отдельных разделов влияет направление деятельности, указанное в проекте. Различные виды производства и услуг предполагают использование различных технологических и экономических показателей, отражаемых и анализируемых в бизнес-плане.

Существуют различия между планом действующего и создаваемого предприятий.

В первом случае бизнес-план опирается на характеристику функционирующего предприятия, результаты и опыт его работы. При этом упор делается на возможности развития и изменения, которые в связи с этим предстоит осуществить. Во втором случае приходится опираться в основном на прогнозные и оценочные данные, разрабатывать и создавать с нуля производственную, маркетинговую и организационные структуры нового предприятия.

Однако все эти различия и особенности не носят принципиального характера. В любом случае предпринимателю следует четко формулировать основную идею проекта и уметь обосновать ее на базе результатов анализа рыночных возможностей, разработать комплекс обеспечивающих мероприятий,

Бизнес-план в целом считается инструментом для получения кредита, он служит и другим целям:

- 1) выявлению целей бизнеса
- 2) оказанию содействия выработке стратегии и оперативной тактики для достижения целей бизнеса
- 3) созданию системы измерения результатов деятельности
- 4) предоставлению инструментария управления бизнесом
- 5) предоставлению средств оценки сильных и слабых сторон бизнеса, а также выявления альтернативных стратегий выживания

Подведем итог:

Бизнес-план – это документ, в котором дается описание основных разделов развития организации на конкурентном рынке с учетом собственных и заемных финансовых источников, материальных и кадровых возможностей и предполагаемых рисков, возникающих в процессе реализации предпринимательских проектов.

Бизнес-план является основой работы любого предприятия, наряду с имущественным обеспечением, входит в минимум гарантий для привлечения инвестиций.

1.2 Бизнес-план и его структура

Разработка бизнес-плана дает руководству предприятия возможность определить экономическую целесообразность осуществления проекта, определить цели бизнеса и поддерживать его развитие в определенном направлении, предвидеть возможные результаты разных стратегий.

Бизнес-план должен быть представлен в форме, позволяющей заинтересованному лицу получить четкое представление о существе дела и перспективах своего участия в данном деле. Не существует жестко регламентированной формы его представления и структуры. В нем предусматриваются разделы, где раскрывается основная идея и цели бизнеса, характеризуется специфика продукта фирмы и удовлетворение им потребностей рынка, дается оценка рынка и устанавливается стратегия поведения фирмы на определенных рыночных сегментах, определяются организационная и производственная структуры, формируется финансовый проект дела, включая стратегию финансирования и предложения по инвестициям, описываются перспективы роста фирмы.

Объем и степень конкретизации разделов плана определяется спецификой компании и области ее деятельности.

Бизнес-план может иметь следующую структуру:

- титульный лист;
- аннотация;
- резюме;
- описание предприятия и отрасли;
- описание продукции;
- план маркетинга;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план;
- график выполнения работ (календарный план);
- анализ рисков (анализ чувствительности) проекта.
- приложения.

Рассмотрим каждый пункт бизнес-плана

1. Титульный лист. На титульном листе отражаются название проекта, название организации, которая планирует реализовать проект, ее месторасположение, номера телефонов, по которым можно связаться с

владельцем (руководителем) или уполномоченным на ведение переговоров лицом, фамилия, имя, отчество (полностью) владельца (руководителя) и разработчика бизнес-плана, дата (месяц и год) составления. Если бизнес-план направляется внешнему инвестору или кредитору, возможно вынесение на титульный лист основных финансовых показателей (потребность в финансировании, срок окупаемости, индекс доходности).

2. Резюме. Этот раздел носит общеинформативный, рекламный характер, призван привлечь интерес того, кому будет адресован бизнес-план. Именно из этого раздела потенциальные инвесторы получают свое первое впечатление, которое часто имеет решающее значение для судьбы проекта в целом.

В этом разделе необходимо в нескольких пунктах в сжатой форме изложить весь бизнес-план, раскрывая сущность и цель проекта. Основой для написания этого раздела служит информация, содержащаяся во всех разделах разработанного бизнес-плана, поэтому резюме составляется в последнюю очередь, после написания всего бизнес-плана, но размещается в начале документа.

Рекомендуемая структура резюме:

- 1) краткое описание проекта, его цели и задачи;
- 2) ресурсное обеспечение;
- 3) механизм реализации;
- 4) уникальность или конкурентоспособность продукции или
- 5) услуги;
- 6) объем требуемого внешнего финансирования;
- 7) прогноз объема продаж и прибылей;
- 8) возврат займов инвесторам;
- 9) основные показатели эффективности проекта.

Основное требование к резюме – простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов. Объем не должен превышать 1-2 машинописных страниц.

3. Анализ положения дел в отрасли. В этом разделе излагаются результаты анализа текущей ситуации и тенденций развития отрасли и делаются выводы об их влиянии на реализацию и результаты проекта.

Важно преподнести идею нового проекта в контексте сложившегося состояния дел в отрасли. Необходимо продемонстрировать глубокое понимание состояния организации и той отрасли индустрии, в которой оно будет работать и конкурировать, так как одним из факторов, обеспечивающих победу в конкурентной борьбе, является знание ситуации на рынке продукции этого класса.

4. Описание предприятия и отрасли. В данном разделе приводятся комплексный анализ положения предприятия в отрасли, результаты его хозяйственной деятельности, организационные характеристики:

- 1) все виды деятельности предприятия, его продукты (услуги), потребители (клиенты);
- 2) организационно-правовая форма предприятия, организационная структура, учредители, персонал и партнеры, дата создания;
- 3) финансово-экономические показатели деятельности предприятия (фирмы);
- 4) месторасположение предприятия (адрес предприятия, характеристика здания или помещения, собственность или аренда, необходимость реконструкции);
- 5) специфика работы (сезонность, время работы (часы и дни недели) и другие особенности, связанные со сферой бизнеса или используемыми ресурсами).

Данный раздел имеет особое значение, если цель бизнес-плана — создание нового предприятия. В этом случае он должен содержать пункты обоснования успеха создаваемого предприятия, предпринимательский опыт руководителя проекта в данной сфере бизнеса. Возможны ссылки на договоры или предварительные договоренности с поставщиками или потребителями.

Если проект реализуется в рамках индивидуальной предпринимательской деятельности, то приводится описание сущности бизнеса предпринимателя.

Раздел должен убедить инвестора в надежности и перспективности фирмы, предлагающей проект.

б) Описание продукции. Данный раздел должен содержать подробную информацию о потребительских характеристиках продукции (услуги) и преимуществах перед конкурентами. Данный раздел в качестве приложения может быть сопровожден натуральным образцом, фотографией, рисунком, технической документацией или подробным описанием. Если предметом проекта является не один продукт, в бизнес-плане дается описание по каждому из них. Примерная структура раздела:

Наименование продукции (услуги);

назначение и область применения;

– краткое описание и основные характеристики;

– конкурентоспособность продукции (услуги) с выделением параметров, по которым продукт превосходит конкурентов или уступает им;

– патентоспособность и авторские права;

– наличие или необходимость лицензирования выпуска продукции;

– наличие сертификата качества продукции;

– безопасность и экологичность;

– условия поставки и упаковка;

– гарантии и сервис;

– эксплуатация;

– утилизация после окончания эксплуатации.

6. Маркетинг и план сбыта продукции предприятия. В данном разделе необходимо выявить рынок, проанализировать его и разработать стратегию поведения на рынке, показать, почему, в каком объеме и какие потребители будут покупать продукцию, как можно воздействовать на спрос. Также описывается, каким образом предполагается продавать новый товар или услугу, какова его планируемая цена, формируется рекламная политика.

Информация раздела призвана убедить потенциального потребителя бизнес-плана в существовании рынка сбыта для предмета планирования и способности лиц, реализующих проект, ее продавать. Потребители (покупатели) характеризуются:

- местом в цепочке реализации: оптовые покупатели, розничные продавцы, конечные потребители;
- статусом: юридические лица — предприятия (характеризуются отраслью, месторасположением), физические лица — индивидуальные предприниматели (характеризуются видом и местом деятельности), население (характеризуется возрастом, полом.)

Среди потребительских характеристик товара выделяются такие, как внешний вид (привлекательность), назначение, цена, прочность (срок службы), безопасность пользования. Примерная структура раздела такова:

- анализ потребителей: требований к продукции (услуге) и возможностей их удовлетворения;
- анализ конкуренции: наличие конкурентов, их сильные и слабые стороны, собственные возможности в конкурентной борьбе;
- анализ рынка сбыта продукции (услуги): размер рынка и его рост, оценочная доля на рынке;
- описание поставки товара от места производства к месту продажи или потребления. Полное описание включает в себя: упаковку, складирование в месте производства, комплектование для отправки, транспортировку к месту продажи, предпродажный сервис, собственно продажу, каналы сбыта продукции (услуги). Продажа может быть осуществлена через следующие каналы сбыта: магазин розничной торговли, мелкооптовые базы или магазины, разъездную службу (агенты, коммивояжеры);
- стратегия привлечения потребителей: рекламные кампании, бесплатное предоставление образцов, участие в выставках и др.; цена и объем сбыта продукции. Именно цена продажи продукта (услуги) определяет в конечном счете величину прибыли, доходность проекта.

Необходимо обеспечить увязку параметров «цена — качество рентабельность».

Конкретные детали маркетинговой стратегии часто оказываются сложными, комплексными и затрагивают такие области, как маркетинговая расстановка, ценовая политика, торговая политика, реклама и продвижение продукции на рынке, политика поддержки продукции, проявление интереса со стороны вероятных покупателей, прогноз производства новой продукции.

7. Производственный план. В этом разделе должны быть описаны все производственные и другие рабочие процессы. Здесь же рассматриваются все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, рабочим персоналом. В этом разделе должны найти отражение вопросы, каким образом и в какие сроки может быть увеличен или сокращен объем выпуска продукции.

Примерная структура раздела такова:

- 1) отчет о прибылях и убытках за каждый год срока реализации проекта, первый год помесечно;
- 2) структура налоговых платежей (может быть проанализирована отдельно);
- 3) план движения денежных средств первого года;
- 4) плановый баланс первого года;
- 5) потребность в инвестициях;
- 6) затраты, связанные с обслуживанием кредита (лизинга);
- 7) производственный план;
- 8) анализ эффективности проекта (по выбранной методике).

В разделе «Организационный план» приводят комплексное обоснование организационных мероприятий в соответствии с основными этапами реализации бизнес-плана. Данный раздел посвящается системе управления предприятием и ее кадровой политике. Структура раздела может иметь следующий вид:

- организационная структура;

- ключевой управленческий персонал;
- профессиональные советники и услуги;
- персонал;
- кадровая политика фирмы;
- календарный план;
- план социального развития;
- правовое обеспечение деятельности фирмы.

Отдельно приводят обоснование штатной численности организации, выбор рациональной системы управления производством, персоналом, снабжением, сбытом и организацией в целом. При этом указывают возможности инициаторов проекта по подбору и подготовке персонала, способности команды менеджеров реализовать данный проект, определяют необходимую квалификацию и численность специалистов, обосновывают введение многосменности в работе.

8. Финансовый план – это неотъемлемая часть бизнес-плана, в которой осуществлен анализ денежного положения предприятия на текущий период, а также описаны будущие денежные перспективы. Этот анализ и помогает, собственно, реализовать бизнес проект. В нем отражены деятельность фирмы, ее проблемы, перспективы и будущие действия с помощью объективных числовых показателей. Особенно важна финансовая часть при поиске денег на развитие бизнеса и для инвесторов, которые с его помощью могут разглядеть возможные проблемы организации с наличностью.

Виды финансовых планов:

В зависимости от длительности периода, различают три основных типа:

1. Краткосрочный – подготовлен максимум на один год. Он подходит для компаний с быстрым оборотом капитала.

2. Среднесрочный – подготовлен на плановый период от одного до пяти лет. Этот план составляют после детальных исследований, разработок.

3. Долгосрочный – подготовлен на период более пяти лет. Составляют после определения долгосрочных финансовых целей компании, ее структуры капитала, деятельности по расширению.

9. Анализ риска. Каждый проект неизбежно сталкивается на своем пути с определенными трудностями, угрожающими его осуществлению. Очень важно уметь предвидеть подобные трудности и заранее разработать стратегии их преодоления. Необходимо оценить степень риска и выявить те проблемы, с которыми может столкнуться бизнес.

Под опасностью понимается источник потенциального ущерба или вреда или ситуация с возможностью нанесения ущерба, а под идентификацией опасности – процесс выявления и признания, что опасность существует, и определение ее характеристик.

Первое, с чего начинается любой анализ риска, - это планирование и организация работ. Анализ риска проводится в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов для того, чтобы обеспечить вход в процесс управления риском, однако более точный выбор задач, средств и методов анализа риска обычно не регламентируется. В документах подчеркивается, что анализ опасности должен соответствовать сложности рассматриваемых процессов, наличию необходимых данных и квалификации специалистов, проводящих анализ.

При этом более простые и понятные методы анализа следует предпочитать более сложным методам, не до конца ясным и методически обеспеченным. Поэтому на первом этапе необходимо:

- указать причины и проблемы, вызвавшие необходимость проведения риск- анализа;
- определить анализируемую систему и дать ее описание;
- подобрать соответствующую команду для проведения анализа;
- установить источники информации о безопасности системы;
- указать исходные данные и ограничения, обуславливающие пределы риск-анализа;

– четко определить цели риск-анализа и критерии приемлемого риска.

10. В приложения включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане. К числу обязательных относятся следующие:

- биографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы;
- результаты маркетинговых исследований;
- заключения аудиторов (включая аналитическую часть);
- подробные технические характеристики продукции;
- гарантийные письма или контракты с поставщиками и потребителями продукции;
- договоры аренды, найма, лицензионные соглашения;
- заключения служб государственного надзора по вопросам экологии и безопасности, санитарно-эпидемиологических служб;
- статьи из журналов и газет о деятельности предприятия;
- отзывы авторитетных организаций.

Возможно также предоставление в качестве приложения к бизнес-плану:

- фотографий или видеоролика образцов продукции;
- копий авторских свидетельств, патентов;
- плана предприятия;
- сертификатов на продукцию.

1.3 Цели бизнес - планирования

Бизнес-планы являются новым видом внутрихозяйственного или внутрифирменного планирования, получившим наибольшее распространение на малых и средних предприятиях. Обосновывается определенная социально-экономическая цель, как правило, имеющая заверченный результат: рост прибыли, увеличение доли рынка, удовлетворение требований покупателей, ускорение оборота продукции, создание новых рабочих мест.

Бизнес-план является постоянно действующим руководящим документом. Он должен систематически актуализироваться, в него должны вноситься необходимые изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и с изменениями, происходящими на целевом рынке, в рамках национальной и даже мировой экономики в целом.

На вновь создаваемые или открываемые фирмы и предприятия разрабатывается в соответствии с проектом комплексный бизнес-план, включающий подробные технико-экономические расчеты по всем разделам и показателям проектирования, строительства и освоения нового производства товаров и услуг.

На действующих предприятиях бизнес-планы обычно создаются с целью достижения соответствующих стратегических, тактических или оперативных направлений или задач, связанных с дальнейшим развитием производственных или функциональных подразделений, реструктуризацией или расширением организации.

При стабильной и устойчивой работе предприятия бизнес-план может быть направлен на обновление основных производственных фондов и развитие новых технологий. При значительном спаде производства, имеющем место в переходный период, бизнес-план должен предусматривать поиск новых рынков, расширение сбыта продукции.

В одних случаях требуется разработка комплексных бизнес-планов, в других – локальных бизнес-проектов.

Наличие достаточно ясной цели позволяет характеризовать бизнес-план как одноцелевую программу. Формулирование плана в терминах действий в еще большей степени приближает его к целевой программе, своеобразие которой заключено в специфике целей, масштабов и способ действий.

Цель разработки бизнес-плана – спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Состав и структура бизнес-плана зависят также от размеров предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив роста создаваемого предприятия, поскольку, чем крупнее рынок сбыта, тем большее количество его сегментов необходимо учитывать, а при большом количестве конкурентов требуется изучение наиболее крупных из них, их товаров и услуг, а, следовательно, и усложнение структуры бизнес-плана.

По мере развития рыночной экономики и международных связей бизнес-план становится обязательным документом, применяемым в целях совершенствования методов расчета экономической эффективности проектных решений и коммерческой целесообразности вложений инвестиций.

В мировой практике практически все инвестиционные проекты описываются с помощью бизнес-планов. Бизнес-план – это общепринятое средство деловой информации.

Решение задач укрепления рыночных позиций предприятия, достижение им экономического успеха требуют нахождения оптимального сочетания источников финансовых ресурсов, их рационального использования в оперативной и стратегической перспективе.

Решение подобной задачи в современных условиях становится возможным лишь в системе стратегического и бизнес-планирования. Это значит, что весьма актуальными и практически значимыми все в большей мере становятся вопросы освоения предприятиями и организациями всей совокупности методов разработки бизнес-планов инвестиционных проектов, а также выбора конкретного алгоритма и четкой последовательности их реализации.

Правительство Российской Федерации утвердило своим постановлением Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития РФ.

На основе проведенного анализа, подтверждающего важность и актуальность бизнес-планирования, планируется разработать свой бизнес-план по открытию детского развлекательного центра в городе Черногорске.

ПРОЕКТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 ОТКРЫТИЕ ДЕТСКОГО РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА В Г. ЧЕРНОГОРСКЕ

2.1 Резюме проекта

Наименование проекта: Открытие детского развлекательного центра.

Организационно – правовая форма реализации проекта: индивидуальное предпринимательство.

Место расположения: Республика Хакасия, г. Черногорск, ул. «Инициативная 121».

Цель проекта:

Главной целью детского развлекательного центра является захват рынка развлечений в г. Черногорске, привлечение клиентов и продвижение услуг, предоставления качественных услуг в сфере развлечения. Главным отличием разработанной концепции детского развлекательного центра от других, является личностный подход каждому ребёнку, что обеспечивается достаточным количеством воспитателей – педагогов.

Задачи:

Для достижения этой цели необходимо решить следующие основные задачи бизнес-планирования инвестиционного проекта:

- подготовить информацию, необходимую для обоснованного принятия решения относительно осуществления инвестиций;
- построить расчетную модель проекта;
- оценить интегральные показатели эффективности проекта.

При разработке бизнес – плана следует акцентировать внимание на две основные составляющие коммерческой состоятельности инвестиционного проекта:

- экономическую эффективность инвестиций;
- финансовую состоятельность проекта.

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственных средств в размере 613 450 рублей.

Данный вид деятельности сочетается с региональными программами развития культурно – развлекательного сектора экономики Республики Хакасии.

В городе Черногорске недостаточно мест для досуга родителей и детей.

2.2 Описание проекта

Суть проекта: открытие нового развлекательного центра с целью получения дохода.

Инициирование предпринимательской деятельности и активности является важнейшей составляющей и одним из главных резервов финансового, экономического и социального развития республики, повышением эффективности государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Предпринимательская деятельность по предоставлению населению услуг развлекательного центра может осуществляться индивидуальным предпринимателем. Специальных разрешений для оказания таких услуг не требуется, как не требуется и лицензии. Для целей налогообложения применим единый налог на вмененный доход. [22]

Специфика оказания услуг в данной сфере требует особого внимания к месторасположению центра. Необходимо, чтобы его месторасположение было как можно более удобным для жителей города Черногорска, и приезжих - его потенциальных клиентов. Поэтому наш центр будет располагаться в центре города, где ежедневно наблюдается большая проходимость.

Центр будет располагаться в одном здании с кафе находящемся по улице «Инициативная» 121. Арендная площадь помещения $100 \text{ кв. м.} = 35000 / 100 = 350$ руб. за 1 кв.м. планируется арендовать под ДРЦ. Ориентировочно по договору арендная плата будет составлять 350 руб. за кв.м.

Общая сумма найма помещения в месяц составит 35000 тыс.руб.(350 р * 100 кв.м)

Детский центр и кафе будут иметь прямую непосредственную взаимосвязь. В то время как родители могут пообедать в данном заведении, детям будет предложены различного рода лакомства на территории центра, которые будут поставляться из кафе;

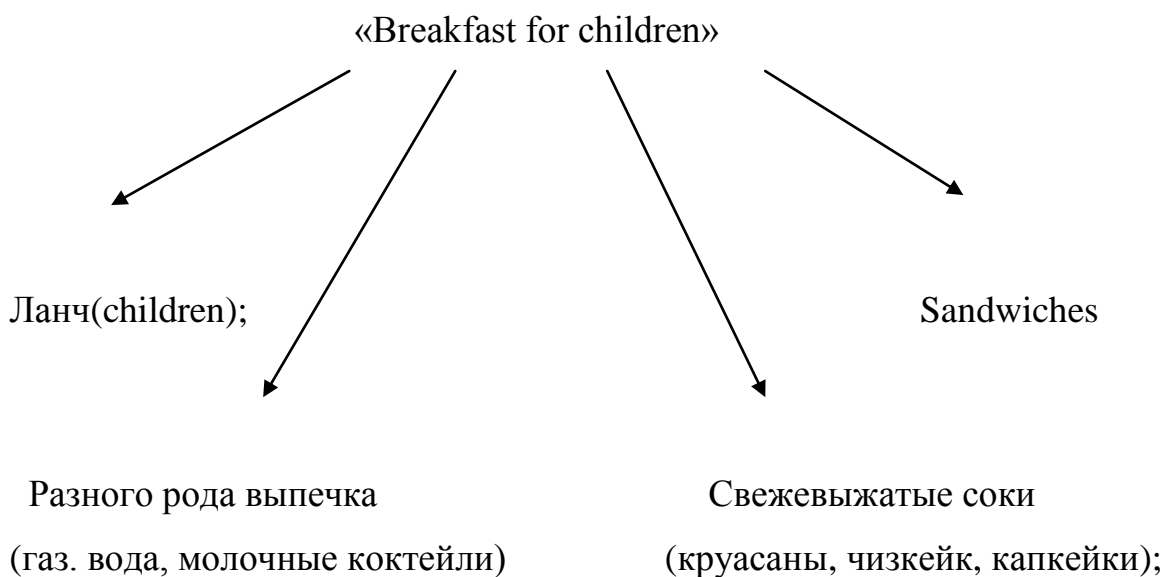


Рисунок 2.1 – Детское меню

Для центра необходимо провести хорошую маркетинговую кампанию, чтобы клиенты знали его месторасположение и спектр оказываемых услуг.

Степень успешности проекта оценивается как достаточно высокая, так как детские центры пользуются высокой популярностью, этому способствует современные телевизионные передачи, СМИ.

При успешном открытии центра и достижении высокого качества оказания услуг доходы превысят размеры вложенного капитала уже меньше чем через 12 месяцев.

Социальные эффекты от реализации проекта:

- обеспечение потребностей населения г. Черногорск, в предоставлении качественных услуг проведение досуга по доступным ценам.
- создание новых рабочих мест.

– стабильное перечисление налогов в бюджет и отчислений от заработной платы.

2.3 Описание услуги

Детский центр будет оказывать широкий спектр услуг:

- развитие мелкой моторики
- изучение основ этики
- подвижные занятия (зарядка, танцы,)
- основы правила поведения в команде, и взаимодействие с окружающими.
- проведение праздников (дни рождения, утренники, новый год, тематические мероприятия.);
- ребусы для логического мышления детей
- конкурсы, для выявления лидерских качеств среди детей
- просмотр мультфильмов
- приобщение детей к творческим направлениям и поэзии Родины и своего края.

Большой спектр оказываемых услуг позволяет увеличить конкурентоспособность предприятия за счет большого выбора для клиентов спектра услуг.

Группу потребителей представляют жители города Черногорска, имеющие средний уровень доходов. В этой группе находится наибольшее количество потребителей услуг, носящих массовый развлекательный характер.

Таким образом, структура потенциальных потребителей позволяет обеспечить устойчивый спрос на все виды предлагаемых услуг нового детского центра.

Более приемлемой стратегией для открытия центра в г. Черногорске является стратегия средних цен. Несмотря на то, что конкурентов нет, данная стратегия будет эффективной из-за того, что клиенты не всегда готовы заплатить высокую цену за услугу.

В таблице 2.2 представлен прайс-лист детского развлекательного центра.

Таблица 2.2 – прайс-лист детского развлекательного центра

Наименование	Стоимость, руб.
Посещение игровой зоны(1 час)	250
Игровые автоматы (одна игра)	130

В таблице 2.2 указана стоимость посещений за 1 посещение(1час), или 1 игру. (15 минут).

Город Черногорск расположен в 20 км от столицы Хакасии г. Абакана.

В Абакане существует множество развлекательных центров для детей.

В таблице представлены названия популярных ДРЦ города Абакана, стоимость посещения игровой зоны (чел.час), игры на автоматах (15-20мин).

Таблица 2.3 Детские центры г. Абакана

	Наименование	Посещение игровой зоны(час)	Цена, руб. Игровые автоматы(15-20мин)
	Карусель	280	150
	Мишутка	300	170
	Джунгли	250	200
	Маленькая страна	260	200
	Острова	250	160
	Разбойники	260	180
	Тили вили	320	160

Город Черногорск с населением более 70 тыс. человек, не имеет данный вид досуга для детей. В связи с этим возникла идея открыть ДРЦ. Главным преимуществом создаваемого нами предприятия, является полное отсутствие

конкурентов, и установление не высокой цены на предлагаемые услуги, в отличие от ДРЦ города Абакан. Проведенное маркетинговое исследование показало степень заинтересованности жителей Черногорска в открытии нового детского развлекательного центра. Большинство респондентов желают и готовы финансировать досуг своих детей, почти такое же количество опрошенных, заинтересованы в появлении развлекательного комплекса для детей, а это значит, что весь спектр предлагаемых услуг будет востребован.

Маркетинговое исследование: анализ исследования потребностей и предпочтений.

В качестве респондентов были жители города Черногорска. Граждане приняли участие в социальном опросе в возрасте от 18 лет до 60 лет. В целом на каждые 100 опрошенных респондентов, были получены ответы, которые показывают степень востребованности предложенного нами проекта, по открытию ДРЦ.

На первый вопрос «Хотели бы Вы, чтобы в вашем городе появился детский развлекательный центр?» получены следующие ответы:

- Да – 92%
- Нет – 8%

Более наглядно информация представлена на рисунке 2.1

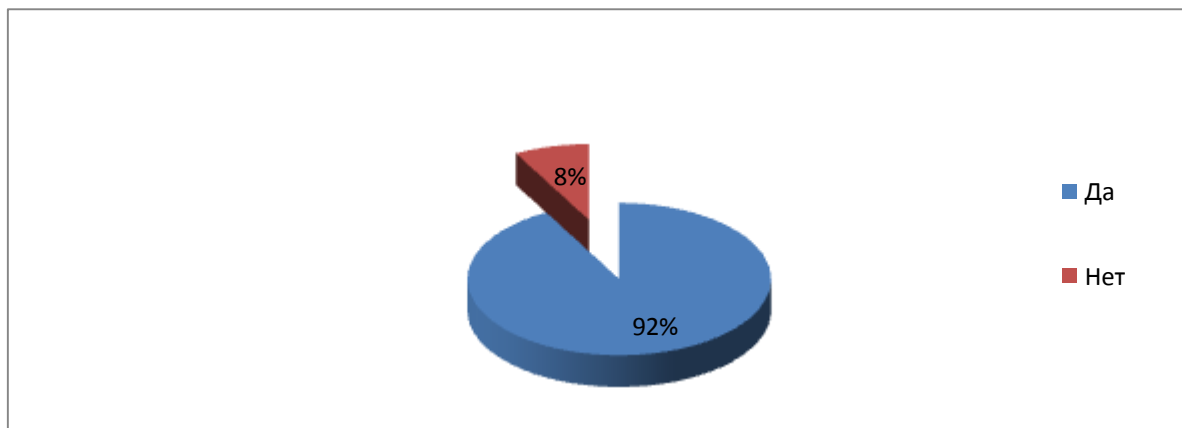


Рисунок 2.1 – Заинтересованность респондентов

Ответ на вопрос «Хотели бы Вы, чтобы в вашем городе появился ДРЦ?»

Видно, что большинство респондентов заинтересованы в появлении центра, что свидетельствует о весомой востребованности услуги.

На 2 вопрос «Какие развивающие направления вы бы предпочли для своего ребенка?» были получены следующие ответы:

- групповые занятия, подвижные игры - 25%
- развитие мелкой моторики - 25 %
- комплексные развлечения - 50%

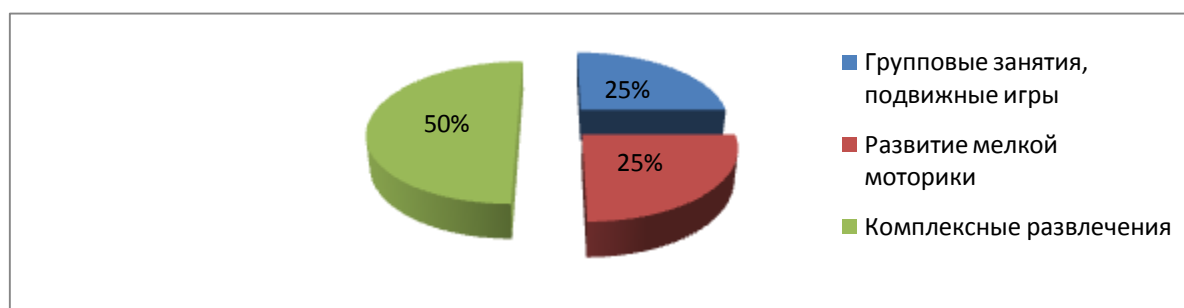


Рисунок 2.2 – Структура предпочтений

На 3 пятый вопрос «Для вас важнее качество или цена услуг?» были получены следующие ответы:

- цена – 18 %.;
- качество – 82%.

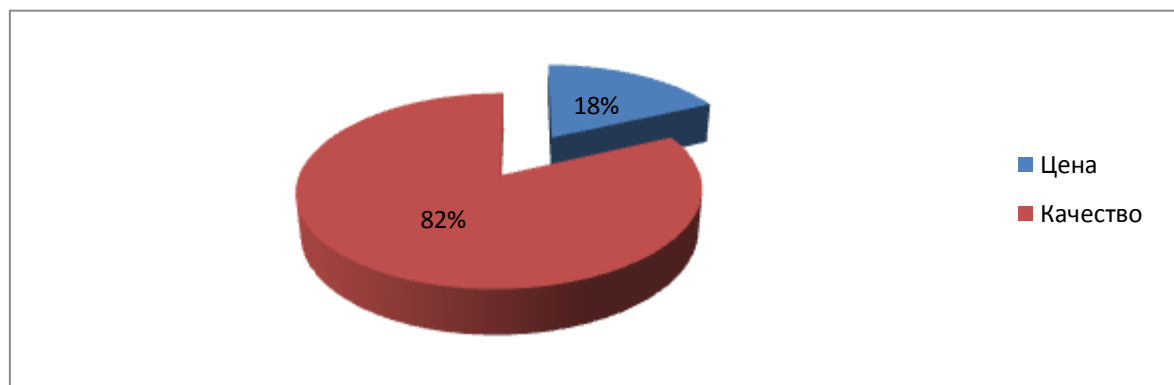


Рисунок 2.4 – Анализ приоритета качества или цены

Проанализировав ответы на вопрос, можно прийти к выводу, что большинство респондентов заинтересованы в качестве услуг.

На четвертый вопрос «В каком ценовом диапазоне (1 занятие) Вы бы могли пользоваться услугами детского центра:

- 1 – До 300 рублей
- 2 – До 500 рублей
- 3 – Не имеет значения

Были получены ответы: не имеет значения

- 87% до 300рублей
- 10% до 500 рублей
- 3% - не имеет значения.

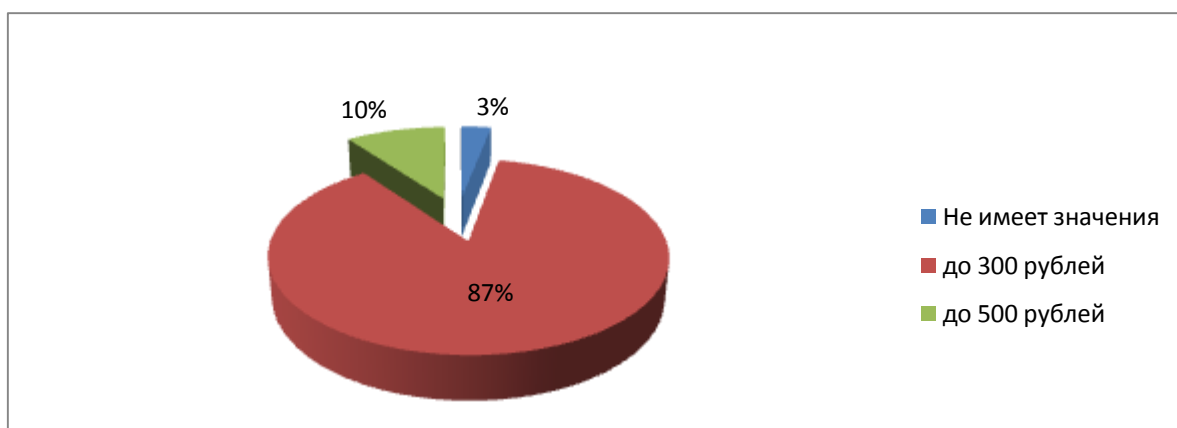


Рисунок 2.5 – Структура ценовых возможностей респондентов

На 5 вопрос «Есть ли у вас дети?», получены следующие ответы:

- да - 72%
- нет -18%

Анализ будет выглядеть следующим образом (рисунок 2.6):

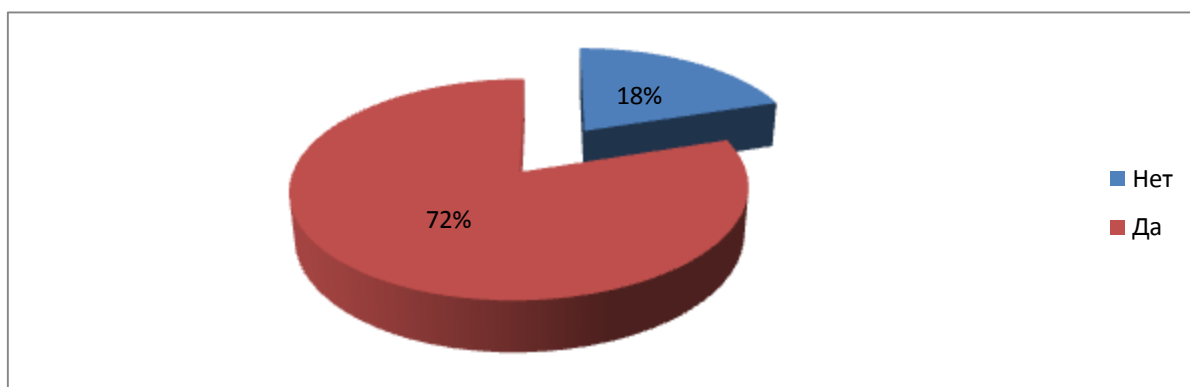


Рисунок 2.6 – Статистика ответов респондентов по наличию детей в городе

Проанализировав ответы на данный вопрос, можно сделать вывод, что у большинства опрошенных есть дети.

На 6 вопрос «Укажите Ваш пол» были получены следующие ответы:

- женский – 76%;
- мужской – 24%

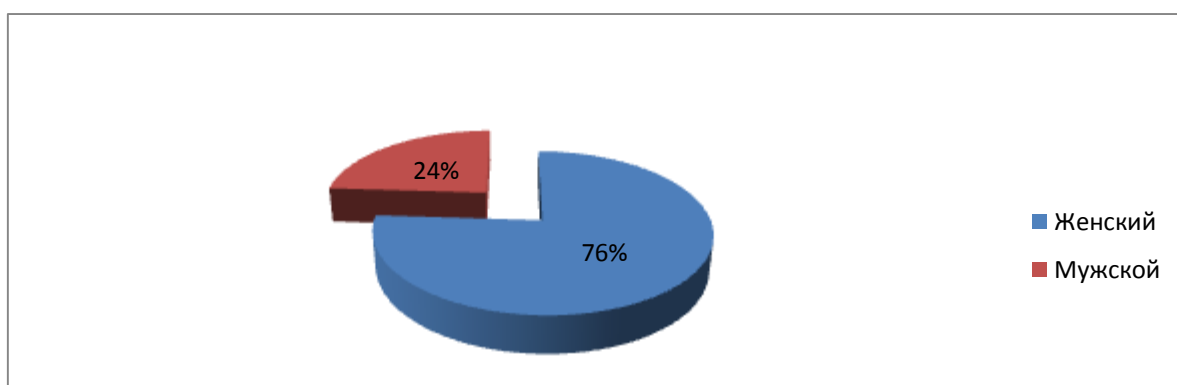


Рисунок 2.7 – Структура респондентов по половому признаку

Анализ ответов на данный вопрос показал, что абсолютное большинство заинтересованных – женщины. Это значит только лишь то, что основная масса опрошенных – женщины.

На 7 вопрос «Укажите Ваш возраст» были получены следующие ответы:

- до 18 лет – 15;
- 18–25лет - 28;
- от 25 и старше – 8.

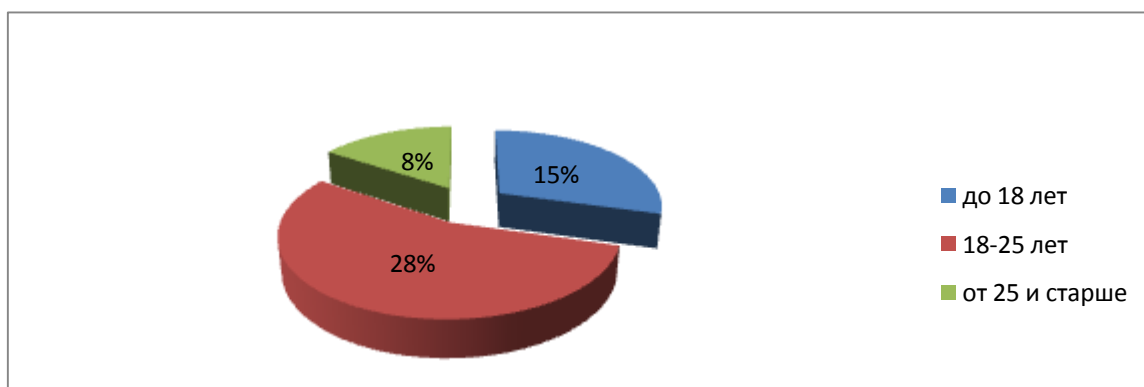


Рисунок 2.8– Возрастная структура респондентов

Анализ ответов на данный вопрос показал, что возраст большинства людей, заинтересованных в предложенных услугах – 18-25 лет. Это значит, что в первую очередь, ориентироваться нужно на клиентов именно этой возрастной категории.

На 8 вопрос «Укажите сумму вашего месячного дохода» были получены следующие ответы:

- до 12тыс. руб – 20%;
- от 12 до 20 тыс. руб. – 52%;
- от 20 до 35 – 16%;
- более 35 – 12%.

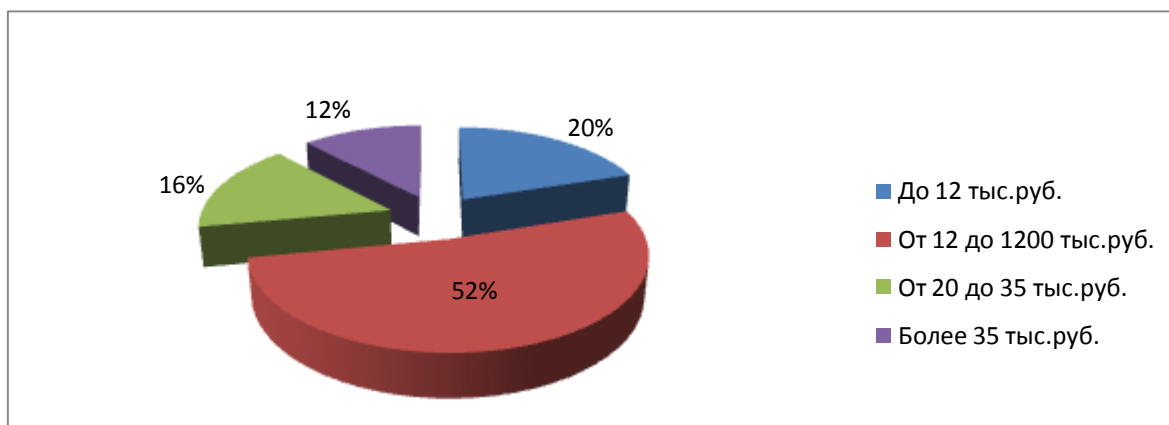


Рисунок 2.9 – Финансовое положение респондентов

В результате анализа было выявлено, что большинство респондентов желают и готовы финансировать досуг своих детей, почти такое же количество

опрошенных, заинтересованы в появлении развлекательного комплекса для детей, а это значит, что весь спектр предлагаемых услуг будет востребован. При выборе той или иной услуги потенциальные клиенты полагаются на популярность, а главными критериями считают цену и качество товара. Большинство опрошенных указали доход от пяти до десяти тысяч рублей и изъявили готовность оплачивать услуги в ценовом диапазоне до 200-250 рублей (1занятие). Из этого следует, что предложенные услуги должны быть качественными, наполнены разнообразием развлекательных программ, которые сейчас «на слуху», и пользуются большой популярностью.

2.4 Организационный план

Помещение, в котором будет располагаться ДРЦ, соответствует всем санитарным и гигиеническим нормам, оснащена новейшей системой вентиляции и хорошим освещением, в соответствии с нормами. Вместе с тем, для того, чтоб привлечь внимание клиентов, оно должно быть оформлено ярко, красочно, привлекать внимание и вызывать желание у клиентов посетить и привести детей именно в этот центр, поэтому необходимо провести ремонт помещения.

Таблица 2.2 — Смета расходов на ремонт

№ п/п	Расходы	Единицы измерения	Кол-во	Цена, руб.	Итого, руб.
1.	Материалы (краска)	штук	6	1400	6000
2.	Работа оформителя		-	8000	8000
3	Рабочие	человек	3	12000	36 000
Итого.					50 000

При подготовке сметы – спецификации на оборудование составлен подробный перечень оборудования, транспортных средств, мебели, оргтехники необходимой для ведения предпринимательской деятельности. Указано

количество единиц необходимого оборудования и примерная цена, по которой планируется его приобрести.

Таблица 2.3 – Смета-спецификация на оборудование, сырье и материалы

№ п/п	Вид материалов, ед. измерения	Кол-во	Цена, руб.	Итого, руб.
1	Батут	1	18000	18000
2	Ковролин	1	22000	22000
3	Кондиционер	1	20000	20000
4	Мягкий обивочный материал для стен	30м.кв.	200	6000
5	Автоматы игровые	2	180000	360000
6	Диваны для отдыха	2	8000	16000
7	Игрушки(кубы, шары и т .д)	16	400	6400
8	Звуковая аппаратура	1	40000	4 0000
9.	ЖК-телевизор	1	33000	33000
10.	Игровой лабиринт	1	20000	20000
11.	Видеонаблюдение	1	12000	12000
12.	Онлайн-касса	1	10000	10000
13.	Расходы на ремонт		50000	50 000
Итого:				613450

В Таблице 2.4 приводятся сводные затраты на ремонт а также затраты на приобретение оборудования, мебели, оргтехники.

Таблица 2.4 – Сводная смета капитальных затрат

№ п/п	Наименование групп основных фондов	Общая стоимость, руб.
1.	Ремонт	50 000
2.	Оборудование	563450
Итого:		613450

Необходимо составить производственную программу, в которой будет определен объем оказываемых услуг. Производственная программа представлена в таблице 2.5

Таблица 2.5 – Производственная программа

Вид услуги	Единица измерения	Объем реализации в месяц	Объем реализации в год
Посещение мероприятия.	1 чел. час	2000	24000
Индивидуальное (игровые автоматы)	15 мин	1300	15600
Итого			39600

Стоимость одного человеко-часа посещения игровой зоны 250 рублей 1 час.

Стоимость одного индивидуального занятия с игровыми автоматами 130 рублей.

Спрос на услуги детского центра может меняться в зависимости от времени года. В летнее время года, центр будет менее востребован, так как в период жарких летних каникул, детям предоставляется больше возможности находить себе занятия на свежем воздухе, отдыхать в лагерях и играть на детских игровых площадках.

2.5 Производственный план

Требуемый для организации производственного процесса персонал должен обладать необходимым опытом работы в данной сфере услуг.

Статья расходов, на которой точно не стоит экономить, это специализированные специалисты по оказанию услуг/работ. Поскольку именно их уровень и профессиональное мастерство привлекает детей и их родителей

вновь посетить данный центр. Не удовлетворительное оказание услуг клиентов не смогут удержать ни скидки, ни хороший дизайн помещения.

План по персоналу.

В обязанности персонала входит:

- Соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, дисциплины, действующее законодательство;

- Выполнять по названной специальности (должности), квалификации работу в соответствии с утверждённым положением об центре, должностной инструкции.

- Качественно и своевременно выполнять порученную работу;

- Соблюдать правила техники безопасности и производственной санитарии.

Оплата труда руководителей и других категорий специалистов построена на основе должностных окладов и зависит от достижения конечных результатов деятельности.

Каждый работодатель обязан с доходов выплачиваемых своим сотрудникам ежемесячно перечислять страховые взносы во внебюджетные фонды.

Страховые взносы перечисляются в соответствии с общими тарифами, которые на каждый год устанавливает Правительство России.

Таблица 2.6 – Фонд заработной платы с начислениями и страховыми взносами

Должность	Количество	Оклад (руб.)	ФОТ	ФОТ 30,2%	Итого ФОТ с начислениями
Исполнительный директор	1	16800	26800	7489	34289
Бухгалтер	1	13700	21920	6434	28354
Администратор/кассир	1	13000	20800	6281	27 081
Администратор игрового зала	2	12000	19200	5798	24998
Уборщица	1	11300	18080	5460	23540
Итого:	7				161802

Ежемесячный фонд заработной платы с учётом налогов составляет 161802 рублей.

Фонд оплаты труда с учетом налогов за год составит:

$$161\,802 \times 12 = 1\,941\,624$$

2.6 План продаж и стратегия маркетинга

Выбор ценовой политика.

Для завоевания рынка ДРЦ будет оказывать расширенный спектр услуг и будет применяется стратегия средних цен для привлечения клиентов.

Потенциальными потребители – постоянно проживающее население города и его гости.

В дальнейшем будет разработана тенденция постепенного увеличения цены. Для завоевания рынка детских развлекательных услуг планируется использовать такие виды рекламы как: СМИ, пресса, социальные сети, раздача листовок.

Расходы на рекламные средства отражены в таблице 2.7

Таблица 2.7 – Расчет расходов на рекламу

№ п\п	Рекламное средство	Период выхода	Цена, руб.	Стоимость за месяц	Стоимость за год, руб.
1.	Реклама в газете(2раз в неделю)	1 месяц	500	8000	8000
2.	Раздача Листовок и их изготовление(1000 штук- 4,50-1шт)	1 месяц	4,50	4500	4500
3.	Группа «ВКонтакте»	Постоянно	0	0	0
Итого					12 500

По истечении двух месяцев, будет реклама, но без затрат - социальная сеть ВКонтакте (группа для рекламы и привлечения клиентов).

Итого, расходы на рекламу составляют 12500 тыс. руб.

Такая политика ценообразования может быть проведена на любой стадии жизненного цикла услуги, эта стратегия всегда должна быть проверена перед тем, как новая услуга будет представлена на рынке. [27]

2.7 Финансово-экономический план

На основе производственной программы рассчитан прогнозируемый объем реализации услуг.

Валовый доход за месяц рассчитывается по формуле:

Сумма валового дохода за месяц = выручка от реализации 1-го вида продукции за месяц + от реализации 2-го вида продукции за месяц + ... + от реализации n-го вида продукции за месяц.

Сумма валового дохода за месяц:

$1300 \cdot 130 = 169\,000$ руб.

$2000 \cdot 250 = 500\,000$ руб.

$169\,000 + 500\,000 = 669\,000$ руб.

Расчет годовой суммы валового дохода:

Годовая сумма валового дохода = Сумма валового дохода за 12 месяцев

Годовая сумма валового дохода будет равна:

$669\,000 \cdot 12 = 8\,028\,000$ рублей.

Таблица 2.8 – Прогнозируемый объем реализации продукции

Вид услуги, показатель	Единица измерения	Величина показателя за месяц	Величина показателя за год
1.Игровые автоматы			
Цена за ед.	руб.	130	130
Объем продаж	игра	1300	15600
Выручка от реализации	руб.	169000	2028000
2.Посещение ДРЦ.			
Цена за ед.	руб.	250	250
Объем продаж	чел.час	2000	24000
Выручка от реализации	руб.	500000	6000000
Сумма валового дохода	руб.	669000	8028000

Экономический эффект, полученный в результате деятельности организации; составит основу экономического развития организации; создаст финансовую базу для самофинансирования.

Сумма выручки за месяц составит 669 тыс. руб.;

Сумма валового дохода за год составит 8028 тыс.руб.

Расчет показателей прибыли

Прибыль как результат финансовой деятельности организации выполняет определенные функции: отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности организации; составляет основу экономического развития организации; создает финансовую базу для самофинансирования.

Таблица 2.9 – Постоянные расходы

Наименование затрат	Сумма, руб./ мес	Сумма, руб./год
Зарплата персонала	161802	1 941 624
Реклама	12 500	12 500
Аренда помещения	35000	420000
Коммунальные платежи	8000	96 000
Инвентарь	1 000	12 000
Итого:	218302	2619624

Итого постоянные расходы составят: в месяц – 218302, в год – 2619624 рублей.

Таблица 2.10 – Расчет прибыли

п/п	Показатели	Сумма, руб./мес.	Сумма, руб./год.
1.	Выручка от реализации товаров, услуг	669000	8028000
2.	Заработная плата	161802	1 941 624

3.	Арендная плата	35000	420 000
4.	Расход на оплату коммунальных услуг	14000	96000
5.	Оплата за интернет	4200	50400
6.	Реклама	12500	12500
7.	Инвентарь	1000	12 000
Всего расходов		450698	5408376
8	Налогооблагаемая база	669000	8 028 000
9.	Налог	40140	481 680
10.	Чистая прибыль	178162	2 137 944

Налог по УСН составит 6% от дохода:

$$8028000 \cdot 0,06 = 481680 \text{ руб.}$$

Сумма налога на год равными долями на каждый месяц составит:

$$481680 : 12 = 40140 \text{ руб.}$$

Рассчитаем показатели месячной и годовой прибыли:

$$\text{Пр} = \text{Вр} - \text{Расх} \text{ (за исключением налогов);} \quad (2.1)$$

$$669000 - 450698 = 218\,302 \text{ руб.}$$

$$\text{Чистая прибыль за 1 месяц} = \text{Пр} - \text{Налоги;} \quad (2.2)$$

$$218\,302 - 40140 = 178162 \text{ руб.}$$

Чистая прибыль в год = Чистая прибыль за 12 месяцев:

$$178162 \cdot 12 = 2\,137\,944 \text{ руб.}$$

Расчет рентабельности предприятия

Уровень рентабельности характеризует отношение прибыли к величине выручки от реализации продукции (услуг), выраженное в процентах:

Рентабельность производства определим по следующей формуле:

$$R = \frac{Пч}{Вр} \times 100\%, \quad (2.3)$$

где: Пч – чистая прибыль;

Вр – выручка от реализации.

$$Ro_1 = (178162/669000) \times 100\% = 36.2\%$$

Таблица 2.11 – Расчет рентабельности

Показатели	Величина, месяц	Величина, год
Доход от реализации продукции, товаров, работ, услуг, руб.	669000	8028000
Чистая прибыль, руб.	178162	2 137 944
Уровень рентабельности, %	36,2	36,2

Срок окупаемости – период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции. Этот показатель определяют последовательным расчётом чистого дохода

$$Cок = \frac{Затраты}{Выручка}, \quad (2.4)$$

где: Сок – срок окупаемости

Затраты – затраты связанные с производством;

Вр – выручка.

Затраты на открытие детского развлекательного центра составят – 613450

Чистая прибыль составит –178 162 рублей в месяц:

$\text{Сок} = 613450 / 178\,162 = 3,4$ (месяца)

Срок окупаемости проекта составит 3,4 месяца.

Расчет срока окупаемости – это период времени, необходимый для того, чтобы доходы, получаемые от деятельности, покрыли затраты на открытие этой деятельности.

2.8 Анализ рисков

При реализации данного инвестиционного проекта существует вероятность того, что реальный доход будет отличаться от прогнозируемого, то есть в данном проекте, как впрочем, в любом другом, имеется определенный инвестиционный риск.

Общий инвестиционный риск является суммой систематического (не диверсифицируемого) и несистематического (подлежащего диверсификации) рисков.

Систематический риск возникает из-за внешних событий и его невозможно устранить.

Несистематический риск (риск, который можно устранить или сократить посредством диверсификации), связанный с реализацией предлагаемого проекта, можно поделить на следующие основные группы:

- риск несоблюдения расчетных сроков реализации проекта;
- риск, связанный со степенью доступности услуг;
- риск отсутствия или падения спроса;
- риск неплатежей;
- риск расторжения договора с арендодателем
- имущественный ущерб в результате повреждения (пожар, стихийное бедствие, авария);
- Повышение уровня конкуренции.
- Угроза поломки оборудования;

Мерами по снижению производственных рисков являются действенный контроль над ходом производственного процесса. Коммерческие риски связаны с предоставлением данного вида услуг на рынке услуг (уменьшение размеров и емкости рынка, снижение платежеспособного спроса, появление новых конкурентов и т.п.)

Мерами по снижению коммерческих рисков являются:

- а) Систематическое изучение конъюнктуры рынка;
- б) Постоянный поиск и внедрение новых технологий, для повышения качества предоставляемых услуг;
- в) Рациональная ценовая политика;
- г) Реклама;
- д) Поиск постоянных и надежных клиентов (клиентская база)

Финансовые риски вызываются инфляционными процессами, всеобъемлющими неплатежами, колебаниями курса рубля и т.п. Они могут быть снижены путем создания системы финансового менеджмента на предприятии, работе с дилерами и потребителями на условиях предоплаты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развлекательные услуги для детей являются весьма популярными, поскольку родители зачастую не имеют ни времени, ни сил для того, чтобы организовывать досуг своим чадам. Это предоставляет широкие возможности для реализации предпринимательских идей и получения прибыли. Бизнес-план детского развлекательного центра станет основой успешного предприятия и поможет избежать возможных неудач.

Для развития любого производства, как никогда актуален бизнес-план, так как нестабильность внешней экономики заставляет предпринимателя рассчитывать все свои действия и предпринятые шаги. На основе теоретических предпосылок в последующем процессе работы была осуществлена разработка бизнес-плана инвестиционного проекта на примере создания детского развлекательного центра в городе Черногорске.

Главной целью проектируемой организации является создание эффективного бизнеса и проникновение на рынок.

Но на данном этапе город Черногорск испытывает острую нехватку объектов и услуг социально-культурной сферы. Исследовав рынок г. Черногорска и современные тенденции в развлекательном бизнесе, можно сделать вывод, что в городе нет продуманной концептуальной идеи проведения досуга в частности для детей.

В работе были рассмотрены вопросы открытия предприятий сферы развлекательного бизнеса в современных условиях. Выделены основные аспекты, на которые следует обратить особое внимание при организации развлекательного бизнеса – это перечень необходимых операций, рекомендации по закупке качественного оборудования и инвентаря, рекомендации по подбору квалифицированного персонала, а также проведение грамотной рекламной политики.

Определено понятие бизнес-плана и его важность на этапе планирования для достижения поставленных целей и задач.

Бизнес-план – это документ, дающий развернуто обоснование планируемого проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект.

Были произведены расчеты, позволяющие оценить эффективность инвестиционного проекта. В работе был предложен вариант реализации проект.

Для открытия ДРЦ необходимы вложения в размере 613450 т. р., чистая прибыль за год с учетом всех выплат и расходов составит – 2 137 944т. р., был произведен расчет рентабельности предприятия который составил – 36,2%,за тем был произведен расчет срока окупаемости – это период времени, необходимый для того, чтобы доходы, получаемые от деятельности, покрыли затраты на открытие этой деятельности, он составил – 3,4 месяца

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что создание проекта является целесообразным и возможным к реализации.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

$C_{\text{исп}}$ – срок использования оборудования

C – цена оборудования

$P_{\text{вал}}$ —валовая прибыль от реализации продукции

C/C – себестоимость продукции

$\Phi_{\text{осн}}$ —стоимость основных производственных фондов

\mathcal{E} – экономическая эффективность

V_r – выручка

$C_{\text{ок}}$ – срок окупаемости

$\Phi_{\text{осн}}$ —стоимость основных производственных фондов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бизнес-план предприятия. Теория и практика / Серия " Учебники, учебные пособия". – Ростов на Дону: " Феникс" , 2003. – 384 с.
2. Бизнес-планирование: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент»- 2-е изд., перер. и доп.. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 519 с. 2.Жариков О. Н. Королевская В. И., Хохлов С. Н. Системный подход к управлению. Учебное пособие для вузов. /Под ред. В. А. Персианова.
3. Бизнес-планирование. Курс лекций./ Э.А. Уткин, Б. А. Котляр, Б. М. Рапопорт - М.: Экмос, 2001 г.
4. Бизнес-планирование. Учебно-практическое пособие./ В.З. Черняк, А. В. Черняк, И.В. Довиденко - М.: РДЛ, 2000г.
5. Бизнес-планирование: Учебник для вузов/ Под ред. В. М Попова, С. И. Ляпунова, С. Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 816 с.
6. Буздалов, И. Н. Кооператив без прибыли // Вестник кооперации – И. Н Буздалов. - 2006. № 3. С. 34-36.
7. Владимирова, Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : Учебное пособие. – 6-е изд., пераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация " Дашков и К⁰", 2006. – 400 с.
8. Головань, С. И. Бизнес-планирование / С. И. Головань – М.: Феникс, 2009. – 320 с.
9. Грузинов, В. П. Экономика предприятия. – Москва: Финансы и статистика, 2003
10. Долгова, С. И. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: учебник /Под ред. С. И. Долгова, И. И. Кретьева. - Москва: БЕК, 2003.
11. Друри, К. Введение в управленческий и производственный учет: пер. с англ.: учебное пособие / К. Друри. - Москва: Аудит, 2002. – 350 с.

12. Зингер, М. Презентация бизнес-плана: пример подготовки презентации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // (далее сюда копируйте и вставляете адрес сайта)

13. Ильенкова, С. Д. Производственный менеджмент: ред С. Д. Ильенкова, А.В. Бандурин, Г.Я. Горбовцов и др – Москва : ООО «Издательство ЮНИТИ-ДАНА», 2010 – 583с.

14. Котлер, Ф., ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА, 2-е европейское издание, Ф Котлер Дж. Сандерс, В. Вонг, - Москва; СПб.; К., Издательский дом «Вильямс», 1998.

15. Липсиц, И. А. Бизнес-план – основа успеха : Практическое пособие / И. А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.

16. Маркова, В. Д. Бизнес-планирование / В. Д. Маркова, Н. А. Кравченко-М.: Проспект, 2009. – 216 с.

17. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. А. Морошкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 256 с. – (Профессиональное образование).

18. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В. А. Морошкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 256 с.

19. Мычкина, О. В. МСФО: рекомендации по применению рабочего плана счетов. Практическое пособие. – Алматы: Центральный дом бухгалтера, 2011 – 104с.

20. Орлова, Е. Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е. Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012. – 152 с.

21. Петров, К. Н. Как разработать бизнес-план. Практическое пособие с примерами и шаблонами, 2-е изд.: К. Н. Петров - Москва: ООО "И.Д. Вильямс", 2008. - 384 с.

22. Пивоваров, К. В. Бизнес-планирование: Учебно-методическое пособие. 7-е изд. К. В. Пивоваров - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К⁰", 2005, - 164 с.

23. Попова, В. М. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В. М. Попова, С. И. Ляпунова и С. Г. Млодика. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Финансы и статистика, 2006.- 816 с.

24. Предпринимательство. Учебник. /М. Г. Лапуста, А. Г. Поршнев, Ю. Л. Старостин, Л. Г. Скамай - М.: ИНФРА, 2003 г.

25. Райзберг, Б. А, Современный экономический словарь. Б. А. Райзберг Л. Ш.Лозовский ., Е. Б Стародубцева - Москва : ИНФРА М. 2001. 480 с. № 7. С. 407-412.

26. Родионова, О. А. Особенности кооперации и интеграции в плановой и рыночной экономике // Аграрный вестник Урала: ред О. А Родионова 2009. № 6. С. 22-23.

27. Румянцева, Е. Е. Самоучитель по разработке бизнес – проектов: Учебное пособие, Е. Е. Румянцева.- Москва: ИНФРА-М, 2005. - 152 с.

28. Царев, В. В. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учебное пособие для студентов вузов /В. В. Царев, А. А. Хантарович–М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2007

29. Черняка, В. З. Бизнес-планирование: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям " Экономика" и " Менеджмент" / под ред. В. З. Черняка.- 2-е изд., перераб. и доп. – Москва, 2007. – 519 с.

30. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. — Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 208 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анкета

Планируется открыть ДРЦ в городе Черногорске. В связи с этим Вам будет предложен ряд вопросов. Мы гарантируем полную конфиденциальность Ваших ответов, которые впоследствии будут использованы только в совокупности с ответами других респондентов.

1. Хотели бы Вы, что бы в вашем городе появилась детский развлекательный центр?

А) Да; Б) Нет;

2. Какие развивающие направления Вы предпочитаете для своего ребенка?

А) Подвижные занятия Б) Развитие мелкой моторики; В) Комплексные занятия.

3. Для Вас важна цена или качество услуг?

А) Цена; Б) Качество.

4. В каком ценовом диапазоне Вы могли бы воспользоваться услугами детского центра?

А) до 300рублей; Б) до 200 рублей.

5. Есть ли у Вас дети?

А) Да; Б) Нет.

6. Укажите Ваш пол.

А) Женский; Б) Мужской.

8. Укажите сумму Вашего месячного дохода:

А) До 5000 рублей; Б) От 5 до 10тыс.руб; В) От 10 до 15тыс.руб; Г) Более 15 тыс.руб.

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно.
Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в _____ экземплярах.

Список используемых источников _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«____» _____ 2017 г.
дата

(подпись)

К.Г. Еремеева
(Ф.И.О.)